



( )

:  
( )

( )

:

)

(

(

)

:

(

)

:

.

## ABSTRACT

# Managerial consultation and its effect on decision making and problem solving: an empirical study on the (Cement, Phosphate, and Potash) companies

By

**Mohammad Salameh Awwad**

**Mu'tah University, ٢٠٠٤**

This study is aimed at investigating the factors that affect demand on managerial consultations in a number of Jordanian companies namely: Jordan Phosphate Mines, Jordan Cement Factories, and Arab Potash. To achieve the objectives of this study, a questionnaire was developed as the main method for data collection. The questionnaire was administered to the sample size, which amounted to ٣١٤ managers and head departments . For the purpose of data analysis, the study utilized descriptive and analytical statistics.

The study has shown some significant findings such as:

١. There is an impact for each of (job factors for managers, organizational factors, consultation environment factors, and general environment factors) on the managerial consultations demand.
٢. There is an impact for each of nature of the problem (frequent, traditional, critical), type of problem (organizational, technical, behavioural), and comprehensiveness of the decision on the managerial consultations demand.

Finally, this study suggested a number of important recommendations such as: the responding firms should show care toward the activity of managerial consultations by establishing specialized units. These units should be supported by high qualified and experienced personnel with the aim of supervising the activity of managerial consultations.



...

·  
·

·

·  
·

·

·

·

( )

-

-

( )

-

( ) -

( ) -

-

-

-

:

-

.

-

-

.

-

-

-

)

.

( , ,



:

⋮

,

( : ) .

( : )

:

"

"

"

.( : )

.( : )

"

" ( ) "

( ) "

"

" :



" " :  
)

:  
(

:

(Gilbreth )

(Taylor)

(Gant)

(Johansson, :p )

(Steven, :P )

:  
)

(

( Blak and Mouten ,p: )

" "

" "

.  
( : )

.

.

(Jon, :P )

'

:

:

.

.

:

.

.

:

.

.

( : )

"

"

( IMC )

"

( kubr :p ). "

"

"

.

( Mitchel :p )

"

:

.( : )"

"

"

.

:

: ( **The Purchase Model** ) .

( : ) .

: ( **The Doctor – Patient Model** ) .

.(Wasstson and Dudek , :P )

( **The consultation medicine model** ): .

.( Price, :P )

Wasstson and )

.(Dudek , :P

:

(Kuber

,p ).

:

-

. ( Jon, :P )

-

.(Jon, :P )

. ( Lapsely and Olfield, :P )

)

.( - :

.( kubr , :p )

:

:

:( ) :

( : )

:

:

:

( kumar, :p ).

:

( )

. (Martin, :P ).

( Kuber, :p )



( )

:( ) :

:

: .

.(Mitchell, :P )

: .

( : ).

.( Steven , :P )

: :

( Kuber, :p - )

:

-

(Corrective Problem )

.  
-  
( Progress Problem )  
-

Creative )

( Problem

.  
:( ) :

: )

.(

:

:

.

.

(.Kumar, :P )

: -

).

. ( :

: :

.....

) .

( Riberio, :P

. :

.

...

:

: -

.

.

.( : , )

. (kumar, :P )

. ( : )

.

:

-

. (Mitchell, :P )

( : )

.

.

:

-

.

.( Steven, :P )

)

.( :

.

:

-

.(Kubr, :P )

)

. ( :



( Irvin & Old field, :P )

( Kubr, :P )

:

-

. ( Jone , : P )

. ( : )

( Kuber , :P )

:

:

:

:

.

.

( : )

.

:

-

(Kuber , : P )

-

( : ).

-

.(Johansson, :P ).

:

-

.( : )

. ( : ) .

:

-

( : ) .

.

( ACME )

.(Martin, :P )

.

:

:

:

:

-

. (Kuber, :p )

.( Lapsley &Old field , :P )

)

.( :

: -

)

.( :

)

. (Steven , :P

.(Riberio, :P )

: -



. ( : )

....

)

.

. ( :

).

.( :

.( Johansson, :P )

( Kubar , , p ) .( : )

( : , )

,

(Bevan, P )

:

-

,

( : )

,

-

,

( : )

( : )

Riberio, ) .

( : P

-

.( : ).

-

,

,

.( : )

-

,

: )

.(

.

,

( : )

( : , ) :

. :

.

.

.

-

:

.

,





, ) :

.( :

, , -

.

, -

.

-

.

:

**: ( Management Consluting Firm )**

.

.....

( : )

: ( **Academicans** ) .

.( : )

: ( **Sole Practioners** ) .

.( : )

: .

)

.( :

: .

) .....

.( :

:

,

,

,

,

:

:

:

)" : ( , )

" (

.

,

.

" : ( , )

"

.

.

" ( , )

"

,

.

)": ( , )  
" (

.

:

-

.

-

.

-

.

-

.

(Schein, )

"

"

" (Price, )

"

%

" (Mitchell , )  
"

(Zimmeran & Jobia , )  
" "

( )

(Watson and Dudek , )  
" "

( )

" ( Martin , )

"

'

)

(

" ( Bevan , )

"

" ( Kumar , )

"



" ( Mitchell , )  
"

" (Labeley and Oldfield , )  
"

" (Dejong , )  
"

( )

" ( Soriano, )

"

" ( Johansson, )

"

" (Steven, )

"

) ( )  
) ( )  
) ( )

: :

---

: HO

: HI

---

: HO

: HI

---

: HO

: HI

---

: HO

: HI

---

: HO

. " " ( )

" :HI

. " " ( )

---

: HO

. " " ( )

: HI

" ( )

---

: HO

" (

."

)

: HI

" (

."

---

: HO

" ( )

."

: HI

" ( )

."

---

: HO

)

. (

: HI

)

. (

:

:

-

( )

-

:

( )

( )

( )

( )

( ) (%) )

(% )

( )

(% )

. ( )

.

.

:

( )

( - )

( )

( - )

( - )

:

)

:

.(

.

:

( - )

( - )

( - )

( — )

( - )

( - )

( - )

( - )

( - )

( ) ( - )

( )

( )

( ) ( ) ( - )  
( ) ( )

:

( )

:

( )

---

( )

---

{ }

,

,

,

---



( )

= )

(∞

: (SPSS. )

( Descriptive Statistic Measures )

-

(Logistic Regression )

-

-

(One Way Anova)

-

}

, , )

{

( ,

-

( wilkinson, )

.( )

:( )

-

:

.

:

:

.

.

:

-

,

.

:

-

( - )

)

:

-

, (

.

. ( )

,

,

,

:

-

(

)

.

:

-

,

.. (

)

:

-

.

:

-

,

,

.

:

-

,

.

:

-

.

:

( )

( )

.

( )

---

%11,8	18.	
%18,2	4.	
%19,0	43	
%37,7	83	-
%26,8	09	-
%10,9	30	
%10,9	24	
%18,6	41	
%09,0	131	
%10,9	24	
%16,4	36	
%22,3	49	-
%30,9	68	-
%30,0	67	
%84,0	186	
%12,7	28	
%2,7	6	

---

( )

(% , )

(% , )

.

( - )  
(% , ) ( )

(% , )

.

(% , )  
(% , )  
.(% , )

.

( - ) ( % , )  
(% , ) ( )

.

(% , )  
.(% , )

:

):

(

:

(

)

( )

( )

( )

( )

( )

:

- ,

, - ,

,

( , )

( , - , )

( , )

:

( )

النسبة المئوية		
% ٥٨,٦	١٢٩	
% ٤١,٤	٩١	

( ) ( )

( ) (% , )

.(% , )

)

:

(

( )

---

	%70,18	0,98	3,76	
	%79,00	0,91	3,98	
	%83,40	0,70	4,17	
	%70,64	0,88	3,78	
	%66,40	0,88	3,32	
	%66,82	0,93	3,34	
	%60,00	1,01	3,20	
-	%73,14	0,03	3,66	-

)

( )

(% , )

( , )

(

( )

( )

(% , )

( , )



( ) (% , ) ( , )

( ) (% , ) ( , )

(% , ) ( , )

( )

.(% ) ( , )

) :

(

( )

---

---

%79,00	0,88	3,40	.
%81,00	0,78	4,00	.
%76,00	0,98	3,80	.
%70,00	0,74	3,70	.11
%77,00	0,94	3,80	.
%79,40	0,91	3,97	.
%78,82	0,90	3,94	.
%74,73	0,99	3,74	.
- %76,40	0,09	3,82	-

---

)

(% , )

( )

( , )

(

( )

(% )

( , )

( )

(% , )

( , )

( )

(% , )

( , )

( )

(% )

( , )

( )

.(% )

( , )

)

:

(

( )

---

---

72,73 %	1,98	3,14	
78,82 %	1,92	3,44	
70,00 %	1,96	3,03	
70,36 %	1,91	3,02	
-	78,20 %	1,08	3,41

---

19

) ( )  
(% , ) ( , ) (

( )

(% , ) ( , )  
" ( )

"  
( ) (% , ) ( , )

"

( , )

"

( )

(% , )

.(% , )

( , )

)

:

(

( )

---

	69,8 %2	0,89	3,49	
	77,8 %2	0,81	3,89	
	70,8 %2	0,87	3,79	
	78,0 %0	0,90	3,93	23
-	70,6 %0	0,06	3,78	-

)

( )

(% , )

( , )

(

( )

(% , ) ( , )  
 " ( )  
 (% , ) ( , ) "  
 " ( )  
 (% , ) ( , ) "  
 " ( )  
 ( , )  
 .(% , )

.

( )

)

.(

---

% ,	,	,	-
% 76,4.	,09	3,82	-
% 78,2.	,08	3,41	-
% 70,6.	,06	3,78	-
- % 73,4.	,38	3,67	-

---

( )

)

( , )

(

)

(% , )

(

(% , )

( , )

( , )

(% , )

(% , )

( , )

.(% , )

( , )

:

( )

---

---

%66,27	1,13	3,31	.	.
%67,36	1,20	3,37	.	.
%67,18	1,12	3,36	.	.
%66,40	0,93	3,32	.	.
%69,64	1,07	3,48	.	.
%76,00	1,00	3,80	.	.
%66,18	1,27	3,31	.	.
%64,27	1,04	3,21	.	.
%71,91	1,02	3,60	.	.
- %68,40	0,00	3,42	-	-

---

)

( )

( , )

(

(% , )

"

"

( )

(% )

( , )



" ( )

( ) (% , ) ( , )

"

( , ) "

" ( )

(% , ) ( , )) "

" ( )

" "

( , , ) "

( ) (% , % , )

" "

( , ) "

" ( ) (% , )

( , ) "

.(% , )

:

( )

---

%76,28	1,89	3,81
%77,70	1,06	3,89
%72,07	1,28	3,63
%74,64	1,04	3,73
- %70,40	1,69	3,77

---

"

( )

( , )

"

(% , )

"

( , )

"

(% , )

( , )

"

"

.(% , )

( , )

( , )

:

( )

---

	%92,43	,09	4,72
	%89,19	,01	4,46
	%88,60	,00	4,43
	%90,27	,60	4,01
	%83,24	,80	4,16
	%09,46	1,19	2,97
-	%83,80	,62	4,19

---

)

( )

( , )

(

(% , )

(% , )

( , )

" ( , ) " ( , )  
 " ( , ) ( , ) " " ( , )  
 " ( , ) ( , ) " " ( , )  
 " ( , ) ( , ) " " ( , )  
 " ( , ) ( , ) " " ( , )  
 " ( , ) ( , ) " " ( , )

(Logistic Regression)

:

.  
.
   
.
   
.

(Categorical Scale)

:

( )

	Sig.	Wald	
	.۸۵۷	.۰۳۲	.
	.۰۰۵	۷,۸۵۹	.
	.۰۰۶	۷,۴۸۱	.
	.۰۱۱	۶,۴۹۱	.
	.۰۰۵	۷,۹۶۲	.
	.۰۰۳	۸,۷۸۵	.
	.۰۰۰	۱۶,۷۲۱	.
	.۰۰۰	۱۶,۷۱۰	.

Hosmer and Lemeshow's goodness of fit test :

(Field , ۲۰۰۰)

"Logistic Regression"

Chi-Square

P < , ( )

Cox

R Square

۰,۳۵۴ = & Snell

(Field, ۲۰۰۰)

% ۳۵,۴

"

"

تحليل التداخل بين المتغيرات المستقلة

قام الباحث باجراء اختبار معامل تضخم التباين (VIF) و اختبار التباين المسموح لكل المتغيرات المستقلة (العوامل الوظيفية للمدير ،العوامل التنظيمية، عوامل بيئة

الاستشارات ، عوامل البيئه العامه) فاذا كان معامل التباين (VIF) يتجاوز (١٠) و كانت قيمة معامل التباين المسموح اقل من (٠,٠٥) فانه يمكن القول ان هذا المتغير له ارتباط عال.

( )

( )

VIF	Tolerance
١,٤١٥	.٧٠٧
١,٩١٤	.٥٢٣
١,٥٥٥	.٦٤٣
١,٦٦٣	.٦٠١

### Variance inflation factor (VIF)

, =

:

,

:

"

"

: HO

"

"

$\chi^2 = \sum \frac{(O - E)^2}{E}$

$(\chi^2) = \text{Wald Statistic}$

$(\chi^2) = \text{Wald Statistic}$

**Wald Statistic**

$(\chi^2) = \sum \frac{(O - E)^2}{E}$

$\chi^2 = \sum \frac{(O - E)^2}{E}$

:

$\chi^2 = \sum \frac{(O - E)^2}{E}$

---

$\chi^2 = \sum \frac{(O - E)^2}{E}$

**: HO**

" " " : HI

"

( )

"

)

.(

" "

, = Wald Statistic

"

"

"

"

" "

:



$$W = \frac{(\hat{\beta} - \beta_0)' \Sigma^{-1} (\hat{\beta} - \beta_0)}{k}$$
 is the Wald Statistic

where  $\hat{\beta}$  is the vector of parameter estimates,  $\beta_0$  is the vector of hypothesized parameter values,  $\Sigma$  is the variance-covariance matrix of  $\hat{\beta}$ , and  $k$  is the number of parameters being tested.

The null hypothesis ( $H_0$ ) is that the parameters are equal to the hypothesized values, and the alternative hypothesis ( $H_1$ ) is that at least one parameter is not equal to its hypothesized value.

The Wald Statistic follows a chi-square distribution with  $k$  degrees of freedom under the null hypothesis.

$$W = \frac{(\sum_{i=1}^n x_i - n\mu_0)^2}{n\sigma^2}$$

$$W \sim \chi^2_1$$

$$W = \frac{(\sum_{i=1}^n x_i - n\mu_0)^2}{n\sigma^2} > c$$

$$= \text{Wald Statistic}$$

: HO  
 : HI

"

---

: HO

"

"

: HI

"

( )

( )

.

---

---

· ,

· ,

· ,

---

(&= . )

•

.

:

\*

( )

( )

(% . )

(. )

( , )

( )

( & . )

( , ) =

( )

" "

" "

(& . )

( , ) =

---

"

: HO

"

"

"

: HI

"

"

( )

---

---

.

,

.

,

.

,

---

(&= . )

•

.

:

\*

( )

( , ) =

(& . ) =

( , ) =

(. ) =

(. )

( , ) =

.

.

)

"

"

.(

.

.

.

.

.

)

**: HO**

(

)

**: HI**

(

( )

---

---

· ,

· ,

---

(&= . )

•

.

:

\*

( )

(& = . ) =

( , ) =

=

( & = . ) =

( , )

"

)

("

" "

"

"



\_\_\_\_\_

**: HO**

( )

**: HI**

( )

( )

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

(&= . )

•

\*

( )

)

=

(

(. ) =

(. )

( , ) =

( & = . ) =

(. ) =

( & = . ) =

.

( & = . )

)

.

( )

.

:

( )

.

( )

(ANOVA)

.

(F)	(F)				
,	,	,	( )	-	
		1,0422		-	
,	,	,	( )		
		,			
,	,	,	( )	-	
				-	

		,			
--	--	---	--	--	--

( , = $\alpha$ )

\*

= ( )

( , = $\alpha$ )

(F)

= ( )

( , = $\alpha$ )

(F)

( )

( )

)

(

( )

( , )

(F)

(F)

(F)

( , )

( , )

( , )

.( , = $\alpha$ )

( )

(T)

(T)

( T )

, , , ,

, ,

( , = $\alpha$ )

\*

, = ( )

( ,  $\geq \alpha$ )

(T)

( )

( )

( )

(T)

(F)

= $\alpha$ )

( , )

( , )

.( ,

( , )

:

(Scheffe)

( , )

-

( , )

.( )

( - )

-

( )

( )

( , ) ( - )

.( - )

( , )

)

( )

( )

( , )

( )

( , ) (

.( )

( )

-

( , )( )

( )

.( )

( , )

( )

( - )

-

( , )( - )

( )

(

)

)

( - )

( , )

$$\begin{array}{cccc}
 (, ) ( ) & & ( ) & ( \\
 .( ) & (, ) & ( ) & \\
 & ( - ) & ( - ) & \\
 (, ) ( - ) & & (, ) ( - ) & \\
 - ) ( ) & & ( - ) & \\
 & (, ) ( ) & & ( \\
 & .( ) & (, ) & ( - )
 \end{array}$$

( )

---

	-	-	
,	,	,	,
-	-	-	-
-	-	-	-
-	-	*	*
( , = $\alpha$ )			*

---

,	,	,	,
-	-	-	*
-	-	-	-
-	-	-	-
( , = $\alpha$ )			*

.				
	-		-	
/	/	/	/	
-	-	*	*	
-	-	*	*	-
-	-	-	-	-
-	-	-	-	-
		( , = $\alpha$ )		*

' ' ' ' )

" ' ' . ' ' ."

.

:

{ }

-

( )

( )

.

-

)

(

.

( )

:

( )

( )

( )

.

( )

)

)

(

. (

( )

-

"

(% )

.( )

( )

-

( ) (% )

( )

"

"

"

."



( )

-

)

(logistic Regression)

(

)

(

.

(

)

(

)

.

( )

-

(

)

)

)

(

(

.

.

.

( )

-

( , , )

)

,

( , ,  
( )

.( )

( )

-

)

(

)

(

( )

.

( )

-

)

(

.( )

.



-

.

-

.

-

.

.

-

.

-

.

-

.

-

.

-

.

-

( )

" ( )

"

( )

( )

:

( )

( )

( )

( )

" ( )

"

" ( )

:

( )

" ( )

"

" ( )

"

" ( )

( )

:

( )

( )

" ( )

"

.

,

( )

.

" ( )

"

.

"

" ( )

''

"

" ( )

.

( )

.

:

( )

.

( )

.

"

" ( )

,

,

.

" ( )

"

.

,

" ( )

,

,

"

.

- Price Chrlton, "Evaluation Of Management Consulting Effectiveness", Journal Of Management Consulting ,Vol, .No, .
- Steven , "Critical Success Factors In The Client- Consulting Relationship" , The Journal Of American Of Business ,Vol, ,No, .
- Schein, Edger, , Consultation Its Role In Organization Development, Addison Wesly Publishing .
- Jone, Jan A.De, , "Management Consultation What Etc They do" The Leader Ship And Organization Development Journal, Vol, No, No,
- Johansson , Anders , , "Consulting As Story\_ Making" , Journal Of Managment Development , Vol , , NO , .
- John W. Ziemmeran & peTrer. M.Tobia, , "Programming your Outside Consults For Success", Training And Development Journal, Vol, , NO, .
- Lapsely And Oldfield, , "Transforming The Public Sector: Managment Consultants As Agents Of Change" , European Accounting Association ,Vol, ,No, .
- Marrtin , Denissaiant , , "The New Managerialism And The Policy In- fluence Of Consulting In Foverment : An Historical



Institutionalist Analysis Of Britain , Canada And France" ,  
Intrnational Journal Of Policy And Administration , Vol , , No

Mitchell , Vincent Wayne, , "A Suvey Of Chief Planing Officer  
Attitudes Towards Planing Consultants" , Intrnational Journal Of  
Public Sector Managment , Vol , , No , .

Soriano , Riberio , , "The Impact Of Consulting Service On Spanish  
Firms Journal Of Small Busines Management" , Vol , , no , .

Stjernberg , Torbjorn And Docherty , Peter, , "The Function Of  
Methods Of Change In Managment Consulting" , Journal Of  
Organizationat Chane Managment , Vol , No , .

Mitchell, , "Problems And Risks In The Purchasing Of Consultancy  
Services" , The service Industries Journal, Vol, No, .

Kumar, Vanya, , "Strategic Capabilities Which Lead To  
Management Consulting Success In Australia" Management  
Decision. Vol, , No .

Bevan ,Phlipa, , "The Successful Use Of Consultancies In  
Aidfinanced Public Sector Management Reform: A Consultant's  
eye View Of Some Things Which Matter " , Puplic Administration  
And Development , VO, , no, .

Wastron And Dudek , "The Human Wature Of Management  
Consulting: Judjment And Experties", Managrial And Decision  
Economics , VO, , no, .

( )

..... /

تهدف هذه الاستبانة إلى تحديد العوامل المؤثرة في الطلب على الاستشارة  
الإدارية في منظمات الأعمال وتحديد القيود التي يمكن أن تحد من دورها في اتخاذ  
قرارات التنظيم وكذلك التعرف على نوعية القرارات وطبيعة المشكلات التي غالبا  
ما تستخدم الاستشارة الإدارية . يرجى تعبئة هذه الاستبانة بدقة وموضوعية علما بان  
المعلومات الواردة فيها ستستخدم لأغراض البحث العلمي فقط وستعامل بسرية تامة.

الباحث

محمد سلامة عواد

البيانات الشخصية

يرجى وضع إشارة (×) في المربع الذي ينطبق على حالتك

١- العمر  ٣٠ سنة فأقل  ٣١ - ٤٠ سنة

٤١ - ٥٠ سنة  ٥١ سنة فأكثر

٢- الجنس :  ذكر  أنثى

٣- الحالة الاجتماعية :  متزوج  أعزب  أخرى

٤- المؤهل العلمي :  ثانوية عامة فأقل  دبلوم كليات مجتمع

بكالوريوس  دراسات علي ( ماجستير + دكتوراه )

٥- الخبرة الوظيفية :  ٥ سنوات فأقل  ٦ - ١٠ سنوات

١١ - ١٥ سنة  ١٦ سنة فأكثر

٦. هل سبق أن قمت بطلب الاستشارة الإدارية في الفترة السابقة ؟

□ ٢

□ ١ م

ثانيا : يرجى وضع إشارة (×) أمام كل فقره وحسب الحالة التي تناسبك.

الرقم	درجة كبيرة جدا	درجة كبيرة	درجة متوسطة	درجة قليلة	درجة قليلة جدا
١-					
٢-					
٣-					
٤-					
٥-					
٦-					
٧-					
٨-					
٩-					
١٠-					
١١-					
١٢-					
١٣-					
١٤-					
١٥-					
١٦-					

						-
					الاجهزه الاستشاريه التي تلجا اليها المنظمه تمتلك خبرات وكفاءات مميزه يجعلها قادره على سد حاجات الاداره .	١٧-
					السلوك المهني للاستشارات لم يتجاوز الحد الذي تعطيها دورا فعالا ومميزا.	١٨-
					تلعب خبرة وكفاءة الاجهزة الاستشارية دورا هاما في زيادة الطلب على الاستشارة لدى المنظمات .	١٩-
					زيادة حدة المنافسة التي تواجهها المنظمه نتيجة دخول منافسين جدد .	٢٠-
					الحاجه الماسه والضروريه لاستخدام تكنولوجيا معينه .	٢١-
					مساهمة المنظمه في دعم مؤسسات المجتمع المحلي .	٢٢-
					قيام المنظمه بإجراءات ملموسة في مجال الالتزام بالمسئولية الاجتماعية كمكافحة التلوث.	٢٣ -

يرجى التكرم بوضع اشارة ( x ) في مربع الاجابة التي تراها مناسبة للاسئلة من ٢٤ وحتى ٣٤

الرقم	العبارة	نعم	لا
٢٤-	استخدم الاستشارة الإدارية في المشاكل التقليدية (المتكررة)		
٢٥-	استخدم الاستشارة الإدارية في المشاكل الحيوية.		
٢٦-	استخدم الاستشارة الإدارية في المشاكل الطارئة.		
٢٧-	استخدم الاستشارة الإدارية في المشاكل التنظيمية.		
٢٨-	استخدم الاستشارة الإدارية في المشاكل الفنية.		
٢٩-	استخدم الاستشارة الإدارية في المشاكل السلوكية.		
٣٠-	استخدم الاستشارة الإدارية في القرارات ذات النطاق الضيق التي لها علاقة بنشاط الوحدة التي أعمل بها.		
٣١-	استخدم الاستشارة الإدارية في القرارات ذات النطاق الواسع التي لها علاقة بنشاط المنظمة ككل.		
٣٢-	استخدم الاستشارة الإدارية في القرارات طويلة الأجل التي يمتد اثرها لاكثر من خمس سنوات.		
٣٣-	استخدم الاستشارة الإدارية في القرارات متوسطة الأجل التي يمتد اثرها من سنتين الى خمس سنوات.		

		استخدم الاستشارة الإدارية في القرارات قصيرة الاجل التي يمتد أثرها لأقل من سنتين.	٣٤-
--	--	--	-----

إلى أي حد تعتقد أن الأمور التالية تؤدي الى عدم اللجوء الى طلب الاستشارات:  
يرجى وضع إشارة (x) أمام كل فقرة وحسب الحالة التي تناسبك.

الرقم	العبارة	درجة كبيرة جدا	درجة كبيرة	درجة متوسطة	درجة قليلة	درجة قليلة جدا
٣٥-	صغر حجم الشركة.					
٣٦-	.					
٣٧-	قلّة خبرات وكفاءة المستشارين الخاصين.					
٣٨-	يضع المستشارين احيانا اقتراحات غير قابله للتطبيق .					
٣٩-	مشكلات الاداره العربيه لها خصوصيه معينه تجعل مكاتب الاستشارات الاجنبيه قاصره على فهمها .					
٤٠-	ارتفاع تكاليف الاستشاره.					
٤١-	لان للمنظمه اسرار تحبذ عدم اطلاع المستشارين الخارجين عليها .					
٤٢-	بساطة المشاكل التي تواجه المنظمات.					
٤٣-	ارتفاع مستوى كفاءة و خبرات العاملين .					

- ٤٤ - في حالة الحاجة للاستشارة الاداريه من أين تفضل الحصول عليها ؟  
 ١ - من داخل المنظمة .  
 ٢ - من خارج المنظمة .

إذا كان اختيارك للسؤال ٤٤ من داخل المنظمة يرجى وضع إشارة (×) أمام كل فقره وحسب الحالة التي تناسبك.

الرقم	العبرة	بدرجة كبيرة جدا	بدرجة كبيرة	بدرجة متوسطة	بدرجة قليلة	بدرجة قليلة جدا
٤٥ -	من الخبرات والكفاءات لدى الاستشاره					
٤٦ -	تكلفة اللجوء للاستشاره الداخليه قليله قياسا لتكلفة الاستشاره الخارجي.					
٤٧ -	للمنظمه التي اعما بها اسرار تحافظ عليها في حالة اللجوء للاستشاره الداخليه.					
٤٨ -	المستشاريين الداخليين لديهم خبره باموال الشركه اكثر من المستشاريين الخارجيين.					

أما إذا كان اختيارك للسؤال ٤٤ من خارج المنظمة يرجى وضع إشارة (×) أمام كل فقره وحسب الحالة التي تناسبك.

الرقم	العبرة	بدرجة كبيرة جدا	بدرجة كبيرة	بدرجة متوسطة	بدرجة قليلة	بدرجة قليلة جدا
٤٩ -	الاستشاره الخارجييه اقل تاثيرا بصراعات المنظمه الداخليه.					
٥٠ -	الاستشاره الخارجييه اكثر حيادييه و تلتزم بالموضوعيه تجاه المشاكل التي تواجه الشركه.					
٥١ -	الاستشاره الخارجييه تسهم في ادخال وتبني افكار جديده للمنظمه.					
٥٢ -	لدى الاستشاره الخارجييه معلومات اكثر حدائه.					
٥٣ -	سهولة التخلص من الاستشاري الخارجي عندما ينهي المهمه.					
٥٤ -	لا يوجد خبره استشارييه داخليه.					